


# BRMS導入事例 大阪ガス株式会社様 資料イメージ

## 大阪ガス株式会社様

ルールベース開発プラットフォーム  
「Yonobi®」 導入事例

Company Profile



大阪ガス株式会社  
設立: 1897年4月  
資本金: 1,321億円(6,667万円)  
従業員数: 12,031人(単位)

大阪ガスの販売エリアは、全国2位(約7億㎡、シェア20%)。ガス事業部長は、60歳以上の元企業経営者かつベテランに求めています。研究開発は、様々な企業差別化戦略の一つと考え、様々な新技術の研究開発、実用化に積極的に取り組んでいます。

[LHR: \[www.osakagas.co.jp/\]\(http://www.osakagas.co.jp/\)](http://lhr.tokai/www.osakagas.co.jp/)

注: 「電力業務」から電子化が促されたため、コロナ禍でも、業務内容が変化せず、営業職アップにつながった」として電力事業の強みを示す。

注: 「オージス総研」一社に限らず、業務をシステムに落とし込むことで、やり残すことなく業務を完了できる。特に「お申し込み」は、お申し込みの自動化による、お申し込みの自動化による、お申し込みの自動化による。

## 大阪ガス株式会社様

ルールベース開発ソリューション「Yonobi®」導入事例

表形式の画面に落とし込むと分かりやすく、メンテナンスも行きやすい。また、Yonobiはローコードで開発できるので、従来の開発手法に比べプログラム量が格段に減り、システム変更時の改修コストは半減した。

**導入効果** 想定していなかったコロナ禍にも対応  
時間がかかっていた決裁処理が短期間で完了

コロナ禍は全く予測していなかったが、結果的にコロナ禍のテレワークに対応できたことが一番大きい。仮に、新型コロナが発生していなかったとしても、在宅勤務に対応したスマートワークが実現できたことで、投資対効果は十分に得られた。


これまでの決裁業務では書類を押印していたが、新システムでは完全なペーパーレス化を実現し社外でも決裁できるようになり、資料の送付等で時間がかかっていたものが、短期間で完了するようになった。利用者が10倍以上に増えた決裁の処理も速くなり、さらには自由化に伴い提案の幅が広がったことで決裁の件数が相当増えたにもかかわらず、決裁時間を大幅に短縮できた。紙での運用を行っていた頃は、1件の決裁に添付する資料が2、3枚で、月に数千件の決裁が行われており、紙の量だけでもかなり削減されている。また、決裁と共に関連ファイルもシステムに保存され、ノウハウの共有にもつながった。これまでは過去の提案資料を見る際は、キャビネットに保管されている紙の資料を探していたが、それがPCの画面上で並べて比較できるようになり、手順が大幅に削減され業務効率が向上した。このように契約条件の確認作業やノウハウの共有といったメリットに加え、より高度な情報管理が行えるマネージメントシステムとなった。

その後、ガス事業から3年ほど遅れて始めた電力事業のシステム化対応では、ガス事業向けに構築したシステムをベースに、電力事業向けのオリジナル機能を追加し、2021年5月にシステムをリリース。システム導入前は、EXCELにデータを打ち込み、紙を出力して押印、その紙をキャビネットに保管していた。しかし、電力事業で契約数が非常に多く、その方法では対応しきれなくなった。その状況下でさらにコロナ禍となり、ペーパーレス化の流れが加速がかった。「月に数千件の決裁処理を行っているが、コロナ禍における在宅勤務においても、システムを使えば翌日には決裁が済ませられる」として、営業職のモチベーション向上、業務の活用の上では、営業成績にも影響していたかもしれない。決裁処理が格段にスピードアップしたことで、お客さまに早く見積を提示できるようになった。お客さまからの「見積りはまだなの？」という問い合わせも少なくなった。」と星月氏は語る。

Yonobiはシステムのロジックを日本語で定義でき、表形式の仕様書として可視化されている。そのため決裁変更時も変更内容がYonobiの表形式で確認することができ、それがそのままシステムで動くため、意思疎通の齟齬が発生するごなくなくなった。従来開発のように日本語で書いた設計書をプログラミングするなど、どうしても誤差の多い作業が発生するが、Yonobiではそのようなことがない。」と開発を担当したオージス総研のSE・菊谷は語る。

**今後について** Yonobiを活用した一括決裁  
ガス・電気両方の契約条件の確認と利益管理が  
最終ゴール

システム導入から数年経った現在も、オージス総研は現状のシステムをより良くするために積極的に提案し、複数の機能改善を定期的に進めており、現場担当者も提案するお客さまの幅が広がっている。IPA・EXCELを駆使して行っている小規模案件の承認も一括できるように検討を行う。法人関係は、一括決裁の要望が高く、今後そのロジック(Yonobi)を活用できる。また、さらなる最適化ができるように、見積り時点でガス、電気両方の契約条件を提示、確認できるようにし、同時に利益管理を行うことが、このシステムが目指す最終形態であり、今後の大きな課題である。ガスも電力も併せてご提案できれば、お客さまのメリットに繋がると考えられている。



左から、星月氏、オージス総研副社長、中村、菊谷、菊谷、出口氏

**裏表一枚で簡単にお読みいただけるリーフレットです。  
ご興味いただけましたら是非ダウンロードをお申し込みください。**

**一度のお申し込みでBRMS関連の資料は掲載分すべてダウンロードいただけます。**

- システム利用者的大幅な増加
- 複雑な決裁ルートも自動判別して、電子決裁対応
- 紙ベースの業務をスマートワークへ

- 多様な決裁ルートも自動判別して、電子決裁対応
- 料金体系および決裁ルートのメンテナンス業務を軽減

- 自動化計算
- コロナにも対応
- 時間がかかっていた決裁が短期間で完了

お申し込み

[https://www.ogis-ri.co.jp/pickup/brms/brms\\_offer.html](https://www.ogis-ri.co.jp/pickup/brms/brms_offer.html)